7 PASSOS DE COMO EMPREENDER NO COMÉRCIO EXTERIOR

Prof. Carlos Araújo

Apresentação do Palestrante

Carlos Araújo

ww.fb.com/comexblog

Professor Universitário e Despachante Aduaneiro.

Autor e editor do site www.comexblog.com

www.abracomex.org

É muito comum ver empresários tendo dificuldades em conseguir o cadastro no Radar. O motivo?

Problemas oriundos da constituição da empresa. Detalhes simples, mas que precisam ser revistos por um especialista, principalmente na área contábil e fiscal.

OS 7 PASSOS DE EMPREENDER

- O mercado de atuação
- A criação da sua empresa
- Preparando a sua empresa
- Obtendo o Radar
- O sistema de Gerenciamento
- Mapeando os Processos
- Capacitação e treinamento Contínuo

01

MERCADO

A ESCOLHA DO SETOR EM QUE SE PRETENDE ATUAR

EM QUAL MERCADO ATUAR?

www.abracomex.org

É PRECISO TER FOCO!

QUESTOS DESTE MERCADO

- Quais órgãos interferem em meu negócio?
  - ✓ Anvisa? Mapa? Exército? Denatran?
- Quais requisitos preciso cumprir?
  - ✓ Armazém Climatizado? Distribuição exclusiva? Selagem e Etiquetagem?
- Como funciona a distribuição?
  - ✓ Preciso ter frota própria? Trabalharei com o varejo ou atacado? Venderei pela internet?
- Quem são meus concorrentes?
  - ✓ Grandes? Pequenos?

É PRECISO FAZER O BÁSICO

www.abracomex.org

E CAPITAL PARA INVESTIR?

02

PREPAROS

SUA EMPRESA PRECISA ESTAR FUNCIONANDO PRIMEIRO

ALGUNS ABSURDOS ...

- Não é fácil ser empreendedor no Brasil, principalmente na área de comércio exterior
- O investimento começa **muito antes** de ser efetuar o primeiro negócio
- A RFB não entende que você precisa faturar primeiro, para depois gastar
- Você irá assumir muitas despesas, muito antes de estar autorizado a ser operador de comércio exterior
- **Ficou sem humor?**

CAPACIDADE OPERACIONAL

CAPITAL A INTEGRALIZAR

CRIAÇÃO

DECIDINDO COMO SUA EMPRESA SERÁ

PREPARANDO A EMPRESA

- Ser comercial (ter CNPJ e Inscrição Estadual)
- Ter um objeto social condizente com a sua operação
- **Ter um escritório físico e dispor de condições operacionais que comprovam sua capacidade operacional**
- Demonstrar capacidade econômica e financeira que suporte as transações comerciais;

EXEMPLOS DE OBJETO SOCIAL

- Distribuição e o Comercio de Bens Importados, inclusive a Importação e a Exportação de Produtos em gerais, Ferramentas, materiais de escritórios, produtos utilidades domesticas, **CNAE 46.93-1/00**;
- Distribuição e o Comércio de Bens Importados, inclusive a Importação e a Exportação de veículos automotores, **CNAE: 4511-1/03**;
- Distribuição e o Comércio de Bens Importados, inclusive a Importação e Exportação de motocicletas e motonetas, **CNAE: 4541-2/01**;
- Distribuição e o Comércio de Bens Importados, inclusive a Importação e a Exportação de peças e acessórios para veículos automotores, **CNAE: 4530-7/01**;
- Distribuição e o Comércio de Bens Importados, inclusive a Importação e a Exportação de equipamentos eletrônicos, **CNAE: 4652-4/00**;
- Distribuição e o Comércio de Bens Importados, inclusive a Importação e a Exportação de equipamentos de informática e periféricos, **CNAE: 4651-6/01**;

BUROCRACIA: PREPARADO?

04

RADAR

O REGISTRO OBRIGATÓRIO NO COMÉRCIO EXTERIOR

O QUE É ISSO?

- Radar é um dispositivo que permite detectar objetos dentro de uma área predeterminada.
- No comércio exterior, essa situação se traduz para ‘acompanhar cada passo dos intervenientes no comércio exterior’

RADAR NO COMÉRCIO EXTERIOR

- O Radar (Sistema de Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros) é o sistema de habilitação e credenciamento para atuar com comércio exterior.
- Estes procedimentos estão disciplinados na IN RFB 1.288/12.

OBJETIVOS DO RADAR

A Receita Federal do Brasil (RFB) é o órgão responsável por deferir os pedidos de habilitação da pessoa física responsável por pessoa jurídica importadora ou, no Siscomex.

Os objetivos do Radar são:

- autorizar os interessados a atuarem com comércio exterior, visando a segurança das operações e a preservação da imagem do país no exterior;
- permitir acesso ao Siscomex, que é o ambiente eletrônico utilizado para registro das operações.

HABILITAÇÃO PARA OPERAR NO COMEX

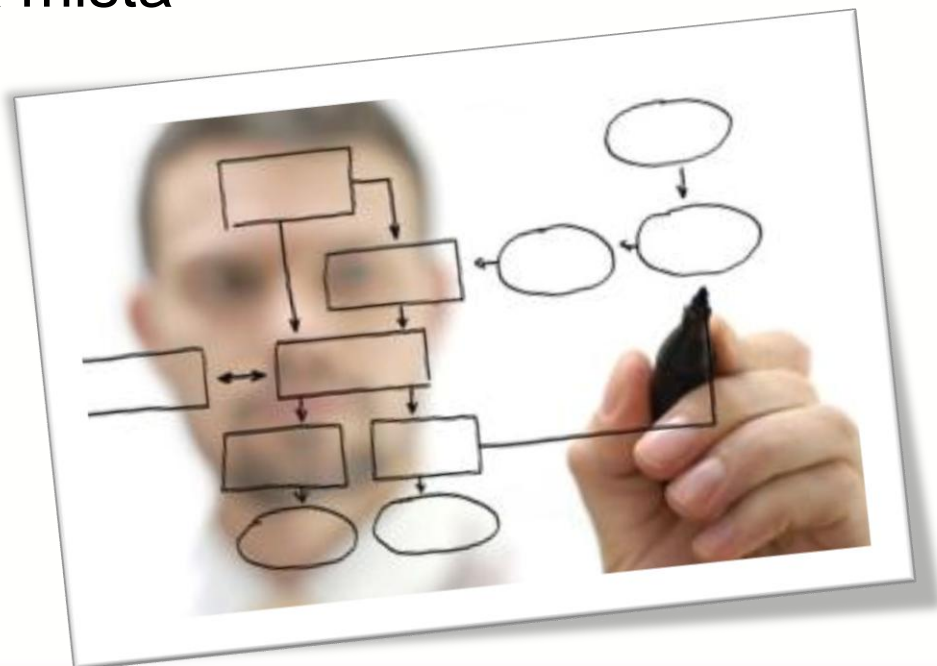
- Também conhecida como habilitação (ou senha) no Radar , a habilitação para utilizar o Siscomex consiste no **exame prévio** daqueles que pretendem realizar operações de comércio exterior.

- Toda pessoa física ou jurídica, **antes de iniciar** suas operações de comércio exterior deve comparecer a uma unidade da Receita Federal para obter sua habilitação.

ETAPAS DO PEDIDO

- Requerimento,
- Atos constitutivos,
- Certidões
- Documentos de identificação
- Balanço patrimonial
- Demonstrativo de resultados
- Prova da integralização ou aumento de capital;
- E mais um conjunto enorme de documentos.
- **A não-apresentação de qualquer um dos documentos relacionados anteriormente deverá ser justificada por escrito, e pode acarretar no indeferimento e/ou arquivamento do pedido.**

MODALIDADES DO RADAR

EXPRESSA: destinada às empresas constituídas sob a forma de sociedade anônima de capital aberto, com ações negociáveis em bolsa de valores ou no mercado de balcão; autorizadas a utilizar o Despacho Aduaneiro Expresso (Linha Azul); empresas públicas ou de economia mista

MODALIDADES DO RADAR

ILIMITADA: é a antiga modalidade de **Radar Ordinário**, destinada a pessoa jurídica cuja estimativa da capacidade financeira seja superior a US$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil dólares/EUA).

LIMITADA: trata-se da antiga modalidade de **Radar Simplificado**, a qual é destinada a pessoa jurídica cuja estimativa da capacidade financeira, seja igual ou inferior a US$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil dólares).

GARGALOS NA OBTENÇÃO DO RADAR

- Empresas mal assessoradas
- A contabilidade não está ‘em dia’
- Valores não comprovados
- **Dificuldades de demonstrar a integralização do capital**
- Dificuldades em reunir todos os documentos necessários
- Altos custos para constituir a empresa, obter o radar e só depois poder operar
- Poucos recursos humanos na Receita Federal para atender a demanda crescentes de pedidos

CHECK LIST

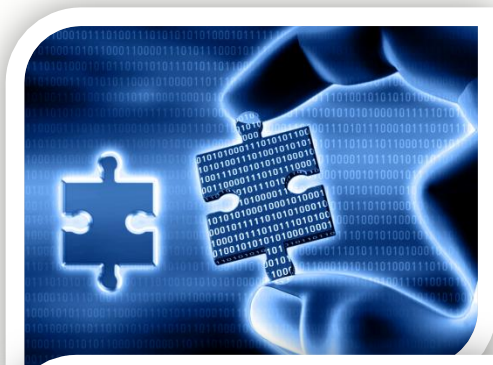
05

GESTÃO

A ESCOLHA DOS SOFTWARES DE GESTÃO NO COMEX

O PROCESSO DE ESCOLHA

- Apesar de existir algumas ‘grifes’ de software, o comércio exterior carrega algumas peculiaridades.
- O bordão ‘**escolha bem**’ é preciso ser levado a sério.
- Comece por empresas já estabelecidas no mercado. Pergunte. Vejas pontos fracos e fortes. Questione.
- Não é fácil desenvolver uma solução caseira. Evite essa armadilha.
- As opções por ‘**Computação nas Nuvens**’ já é uma realidade.

PECULIARIDADES

- Um software de gestão em comércio exterior precisa ser integrado com as outras áreas
- Ele precisa entender e compreender as particularidades da Receita Federal
- É preciso ter conexão com o Siscomex (importar dados)
- Ele precisa conhecer os tipos de importação (Conta e Ordem, Própria, Encomenda)
- Ele precisa ser bem parametrizado, principalmente a parte contábil

BENEFÍCIOS ESPERADOS

- Integração das informações digitadas através de um único banco de dados
- Reaproveitamento das informações digitadas
- Banco de Dados confiável, que permita agilidade no input das informações, evitando redigitação e reduzindo o erro
- Integração com outros softwares de mercado
- Completa ferramenta de *follow-up*, permitindo gerenciar cada etapa do processo

O QUE SE BUSCA GERENCIAR

- Os processos
- A integração entre setores, de forma sistêmica e contínua
- O custo de cada processo
- A cadeia de suprimento
- As finanças
- A contabilidade

06

PROCESSOS

CRIANDO UM MODELO DE TRABALHO PARA O SEU NEGÓCIO

FONTES DE PRESSÃO

IMPACTO AMBIENTAL

RESPONSABILIDADE SOCIAL

TECNOLOGIA

NECESSIDADE DE INOVAÇÃO

CONCORRÊNCIA

FORÇA DE TRABALHO (MINORIAS)

EXCESSO DE OFERTA

PRESSÃO DOS ACIONISTAS

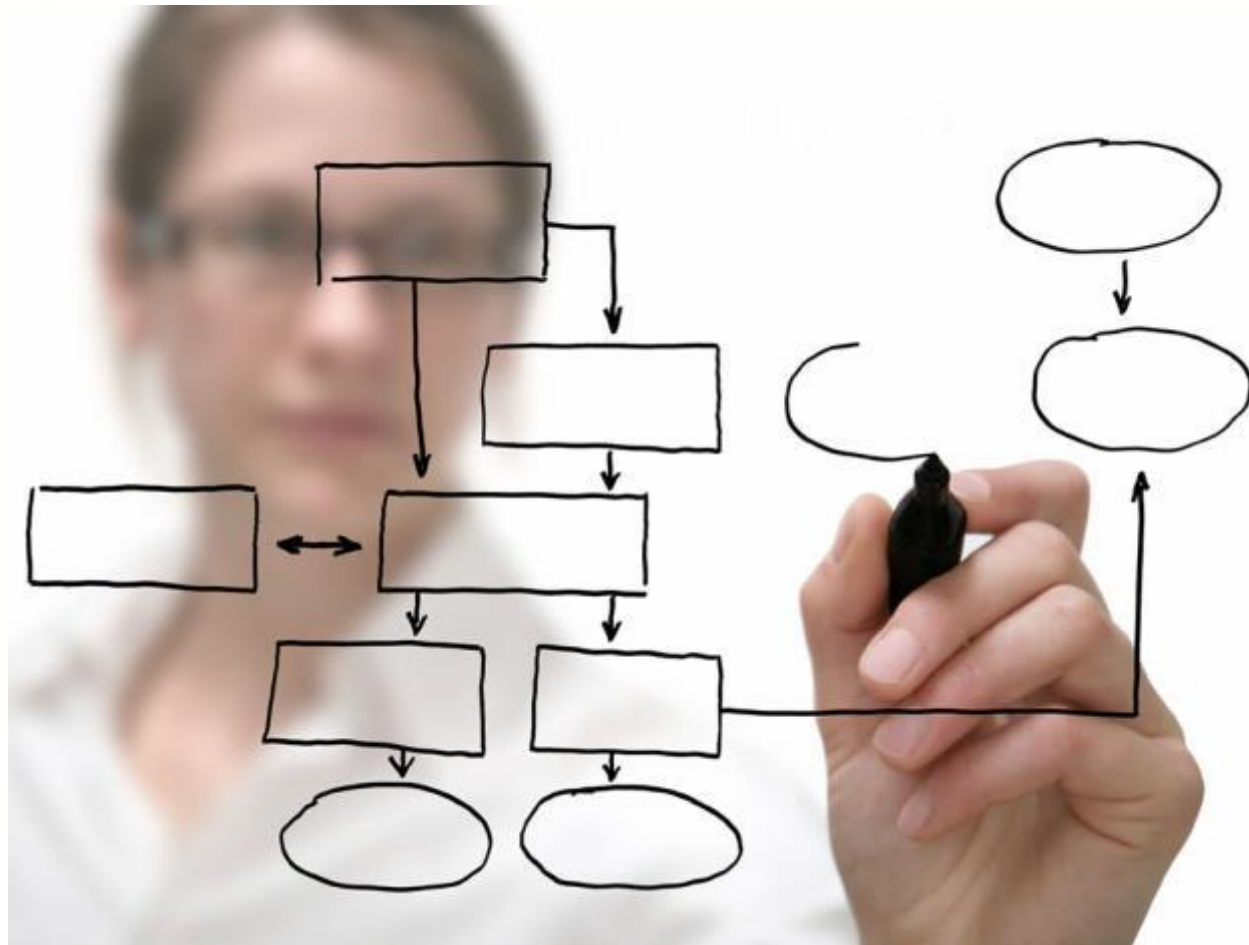
GLOBALIZAÇÃO

INCENTIVOS/ INGERÊNCIAS DO GOVERNO

EXPECTATIVAS DO CLIENTE

MAPEANDO PROCESSOS

POR QUE MAPEAR?

Entrada	Processamento	Saída
• Pedido de Compra • Matéria-prima • Dados • Exigências Legais	• Industrialização • Processamento de dados • Controle de Qualidade	• Produto Final • Relatórios

07

CAPACITAÇÃO

CRIANDO TALENTO PARA AS ORGANIZAÇÕES

POR QUE CAPACITAR?

RESULTADOS ESPERADOS

EAD X PRESENCIAL

- Você fez algum curso recentemente?
- Em qual modalidade?
- Quais pontos fortes e fracos de cada um?
- Você acha que o mercado já acolheu a modalidade EAD como forma de capacitação?

REVISANDO OS 7 PASSOS

OS 7 PASSOS DE EMPREENDER

- O mercado de atuação
- A criação da sua empresa
- Preparando a sua empresa
- Obtendo o Radar
- O sistema de Gerenciamento
- Mapeando os Processos
- Capacitação e treinamento Contínuo

www.facebook.com/AbracomexADM

e

www.facebook.com/comexblog

Contatos:

- www.abracomex.org | atendimento@abracomex.org
- Skype: abracomex | Telefone: **4062-0660 Ramal:0405**